

ZENTRUM WISSEN 2017

THEMA: WIE DIE POLA-METHODE NACHHALTIG IHR HANDELN VERÄNDERT

Anzeigensonderveröffentlichung

www.HNA.de



Sie waren begeistert: Etwa 200 Menschen hörten den Vortrag von Verkaufstrainer Frank Dunker bei der EAM in Kassel.

Fotos: Konrad

Gestenreich: Frank Dunker, Vertriebsexperte und Berater für Umsetzungs-kompetenz, bezog das Publikum immer wieder ein.



Die Termine auf einen Blick

Verblüff mich, präsentier Dich!
Hinterlass Spuren
Max Mayerhofer
Dienstag, 27. Juni

Perspektivenwechsel
Wer nie abbiegt, bleibt auf der Strecke
Klaus-Jürgen „Knacki“ Deuser
Dienstag, 29. August

Immun gegen Zeiträuber
Zeitmanagement für mehr Lebensqualität
Cordula Nussbaum
Donnerstag, 28. September

Disziplin!
Nicht das Anfangen wird belohnt, sondern das Durchhalten
Marc Gassert
Dienstag, 24. Oktober

Das Gehirn im Alltagsstress
Umgang mit Reizflut und Multitasking
Privatdozent Dr. med. habil. Volker Busch
Donnerstag, 23. November

Die Veranstaltungen des „Zentrum Wissen“ finden statt:
Ort: EAM GmbH & Co. KG, Monteverdistraße 2, in Kassel
Uhrzeit: 19.30 bis 21 Uhr
Einlass: 19 Uhr
www.sprecherhaus.de



Der Erfinder der Pola-Methode: Frank Dunker.



Bild oben: Sie wollen ihre Ziele mit der Pola-Methode visualisieren (von links): Erik Engelhardt und Sabine Ludewig aus Hofgeismar sowie Rolf Lange aus Trendelburg.
Bild rechts: Das Pola von Jürgen und Silke



Zentrum Wissen 2017

Persönlichkeitsentwicklung – ein Weiterbildungsangebot Ihrer Tageszeitung



8-teilige Vortragsreihe mit prominenten Top-Referenten

Vierter Vortragsabend zum Thema Wortwitz

4

Di., 27.06.2017 | 19.30–21 Uhr (Einlass 19 Uhr)

Max Mayerhofer

Wortwitzfischist, Trainer für Erwachsenenbildung, Inhaber einer Werbeagentur, Schauspieler, Business-Comedian

Verblüff mich, präsentier Dich!

Hinterlass Spuren

Das Hirn ist eine wunderbar hochkomplexe Maschine. Sie funktioniert vom Moment des ersten Atemzuges, bis dahin, wo wir gebeten werden eine Rede zu halten. Ein Jubiläum, Vortrag oder eine Firmenfeier steht auf dem Programm und alle wollen ‚Sie‘ reden hören. Ein schönes Gefühl, wenn da nicht diese irrationale Angst vor diesen letzten 50 Zentimetern wäre – rauf auf die Bühne. Das Fieber beginnt, ausgelöst durch Lampen, das leichte Zittern und das komische Gefühl sich an nichts mehr erinnern zu können. Das alles muss nicht sein. Im Gegenteil! Es ist unglaublich einfach das hochverehrte Auditorium, die Gratulanten, die Gäste zu überraschen: ein verblüffender Einstieg, ein ebensolcher Schluss, dazwischen das ein oder andere Bonmot und am Ende der verdiente Applaus. Verblüffend einfach, verblüffend genial. Typisch Max Mayerhofer.

„Die Zunge ist die einzige Waffe, die durch ständigen Gebrauch immer spitzer wird.“

www.maxmayerhofer.at



Veranstaltungsort: EAM GmbH & Co. KG, Unternehmensleitung, Monteverdistraße 2, 34131 Kassel

Preise: Einzelkarte 59,- Euro | 49,- Euro* || Doppelkarte (2 P./Abend) 79,- Euro*

Infos & Buchung bei der Veranstaltungsagentur:

SPRECHERHAUS@ | +49 (0) 2561.69 565.170 | www.sprecherhaus.de

Exklusivpartner:



*Vorteilspreis als Abonnent der HNA

Bilder werden zu Zündkerzen

Zentrum Wissen: Frank Dunker zeigte, wie seine Pola-Methode das Handeln nachhaltig verändert

Wer sind Jürgen und Silke? Und was hat es mit dem brennenden Mann auf sich? Das fragten am Dienstagabend fast alle der knapp 200 Teilnehmer der dritten Veranstaltung der Weiterbildungsserie „Zentrum Wissen 2017“ der HNA zum Thema „Persönlichkeitsentwicklung“ im Veranstaltungssaal der EAM in Kassel. Auf seinem Platz fand jeder Teilnehmer ein kleines Polaroid-Foto mit verschiedenen Bildern – darunter auch die Namen „Jürgen + Silke“, und den Mann, dem der Kittel brennt.

Für den renommierten Verkaufstrainer Frank Dunker sind diese Polaroid-Bilder visuelle Zündkerzen. Sie sollen Impulse geben, die zum Handeln anregen. Diese Botschaft spiegelt sich im Titel seiner Vorträge wider: „Zündkerzen – wie die Pola-Methode nachhaltig Ihr Handeln verändert“.

An der Umsetzung hapert es

„Wir haben meistens kein Wissensproblem, sondern ein Umsetzungsproblem“, sagt er. Dann erzählt er eine Geschichte, die Geschichte von Jürgen und Silke.

Er beschreibt, wie jemand in eine Wohnung geht, über einen flauschigen Flanellboden schreitet, schöne Bilder an den Wänden sieht, einen Esstisch mit wunderschönen Gravuren – und dann Jürgen und Silke. Sie liegen tot auf

dem Teppich im Wohnzimmer, der Boden ist nass, Glascherben überall. Wer sind Jürgen und Silke? Die Antwort vorweg: Es sind Goldfische, und keine Menschen, wie die meisten vermutet hatten, weil sie einfach die falschen Suchfragen gestellt haben. „Jürgen und Silke sind in jedem Gespräch da und stellen einem ein Bein“, sagt Dunker. Daran soll das Polaroid von Jürgen und Silke erinnern.

Und so gibt es viele Bilder, viele Polaroids, die jeden Tag kleine Impulse geben. Dunker: „Es geht nicht darum, nur die Erwartungen der Kunden zu erfüllen – wir brauchen Begeisterung.“ Das ist für ihn der Schlüssel zum Erfolg. Begeisterung vermitteln, den Kunden in den Mittelpunkt stellen. Darum geht es, mithilfe von markanten Pola-Bildern den Motor in uns immer wieder zu befeuern.

Seine These: Die täglichen, visuellen Reize festigen Denkmuster, die sich im alltäglichen Leben verankern und langfristig zu Erfolgsgaranten werden. Diese Impulse visualisiert er mit kleinen Bildern, die am Kühlschrank kleben, auf dem Bürotisch stehen oder am Badezimmerspiegel hängen mit dem Ziel, den inneren Motor am Laufen zu halten.

Wichtige Impulse sind für ihn beispielsweise

- Auffallen – aus der Masse heraustreten und das Interesse der Kunden wecken.

- Zuhören – den Kunden in den Mittelpunkt stellen, empfängerorientiert formulieren. Dunker: „Schalten Sie vom Ich in den Sie-Modus.“

- Ungeteilte Aufmerksamkeit – Während eines Telefonats keine anderen Dinge nebenher machen, Fragen stellen, um zu verstehen, versuchen, Dinge aus einer anderen Perspektive zu sehen.

- Begeisterung – wichtig ist, Spaß und Interesse an anderen Menschen zu haben. Dunker: „Fragen Sie sich jeden Morgen: Wie viel Begeisterung geht von mir aus?“

Komfortzone verlassen

- Komfortzone verlassen – Verbesserung heißt Veränderung, und verändern kann man nur etwas, wenn man sein Sofa verlässt und ins kalte Wasser springt.

Um den Motor am Laufen zu halten ist noch etwas ganz wichtig: Disziplin.

Rolf Lange aus Trendelburg nimmt regelmäßig an den Veranstaltungen des „Zentrum Wissen“ teil. „Man kann sich aus jeder Veranstaltung etwa Positives und Nützliches herausziehen“, sagt er. Seine Ziele zu visualisieren hält er für eine gute Idee.

„Bilder finden den Weg ins Gehirn schneller als Worte“, sagt er.

Das Polaroid von Jürgen und Silke wird künftig an seinem Kühlschrank hängen. (pmk)